

联化科技股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：002250

证券简称：联化科技

编号：20221122

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	招银理财 彭治力 东方证券 万里扬 易米基金 刘梦杨 人保资产 肖 迪 泰康资产 陈佳艺 中欧基金 王 习 中庚基金 刘 晟
时间	2022年11月21日、2022年11月22日
地点	公司上海办
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、董秘 陈飞彪 证券事务代表 戴依依
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司研发人员主要以内部培养为主还是外部引入为主？</p> <p>两者兼有，从比例上看以公司内部培养为主。公司始终坚持“以人为本”的管理理念，每年从全国各大院校选聘优秀毕业生到相关岗位进行培养、历练与提升，并针对不同的专业人才，建立相应的职业发展通道，总结各类人员成长的内在规律，明确各类专业人员的的发展方向，让各类专业人员看到自己的发展前景。同时公司也根据业务发展需要，从外部引入业务所需要的研发人才。</p> <p>2、公司未来的发展规划？</p> <p>公司未来将继续遵循“专注、前瞻、联盟”的战略发展思路，专注于做好植保、医药和功能化学品行业的核心业务，深入研究主要客户的发展战略，制定公司产品和技术发展计划。发挥公司有机合成以及工艺与工程相结合的项目转化的核心能力，深入拓展与现有植保、医药和功能化学品客户非竞争性自有产品市场，不断提高产品质量，优化产品类型。</p> <p>我们将不断提升公司的核心竞争力，追求运营管理及平台</p>

能力的卓越，做强植保产品业务线，通过创新，深耕 CDMO 业务，依托现有平台拓展生物植保；做大医药业务，从提供技术解决方案、合成制造逐渐提供覆盖从研发到商业化生产的全产业链的 CXO 服务；拓展功能化学品市场，丰富产品种类，增强产品竞争力。

3、公司为什么会选择进入新能源赛道？

公司自成立以来一直在化学领域耕耘，多年来始终专注于化学合成，新能源相关的电子化学品的底层逻辑也是化学合成。我们认为，在化学合成方面最重要的能力是商业化的能力，公司在产品商业化方面是具有竞争力的。2015 年左右，公司就做过战略探讨，确定了电子化学品是公司业务未来的发展方向之一，并形成了相关的报告，也做了一些产品的小试、中试，积累了一些经验。公司看好新能源产业的未来发展潜力，贯彻“专注、前瞻、联盟”的战略方针，结合自身竞争优势，开发新能源项目。

4、公司在多个地区布局子公司的原因？这是否会导致管理难度和管理成本提高？

公司工厂位于多个地区，不同地区的产业政策和文化差异确实一定程度上提高了公司的管理难度和管理成本。目前公司已建立了较为完善的内控体系，加强信息系统的规划、建设和统一，提高企业协同运作效率，高效合理配置资源，实现有效的跨区域管理。

公司凭借全球多基地布局的优势，降低了供货风险，保障了供应链稳定与安全，同时也能及时跟随客户的发展战略和规划，持续给客户id提供高效灵活的“一站式”服务，进一步巩固我们作为其值得信赖的业务合作伙伴的地位。

5、公司植保业务开工率情况？

2022 年，受俄乌战争和石油价格高企的影响，全球植保产品市场价格有所提高，客户需求提升，公司在手订单充足，植保业务开工率较高。

6、公司研发和管理团队的稳定性如何？

	<p>公司过去几年研发团队与管理团队人员基本稳定，同时，公司也根据业务发展的需要招聘新的人才加入公司。</p> <p>7、植保市场未来的发展空间？</p> <p>全球植保终端产品市场约 600 多亿美元，每年约保持 3%-5% 的增长。行业集中度的提高、数字农业精准农业的发展对绿色高效植保品种的推陈出新起到了积极的作用，食品安全、农药减量、抗性管理等因素也催生了植保行业产品迭代的需求以及对新品种的渴望，高效低毒的植保产品取代高毒低效产品是未来发展的必然趋势。公司服务于全球领先的植保巨头，产品以专利期内的高效低毒的产品为主，长期、紧密、成功的合作使得公司在核心客户的全球供应链体系中占据重要地位，是全球各大农化/植保公司信赖的合作伙伴。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 11 月 22 日